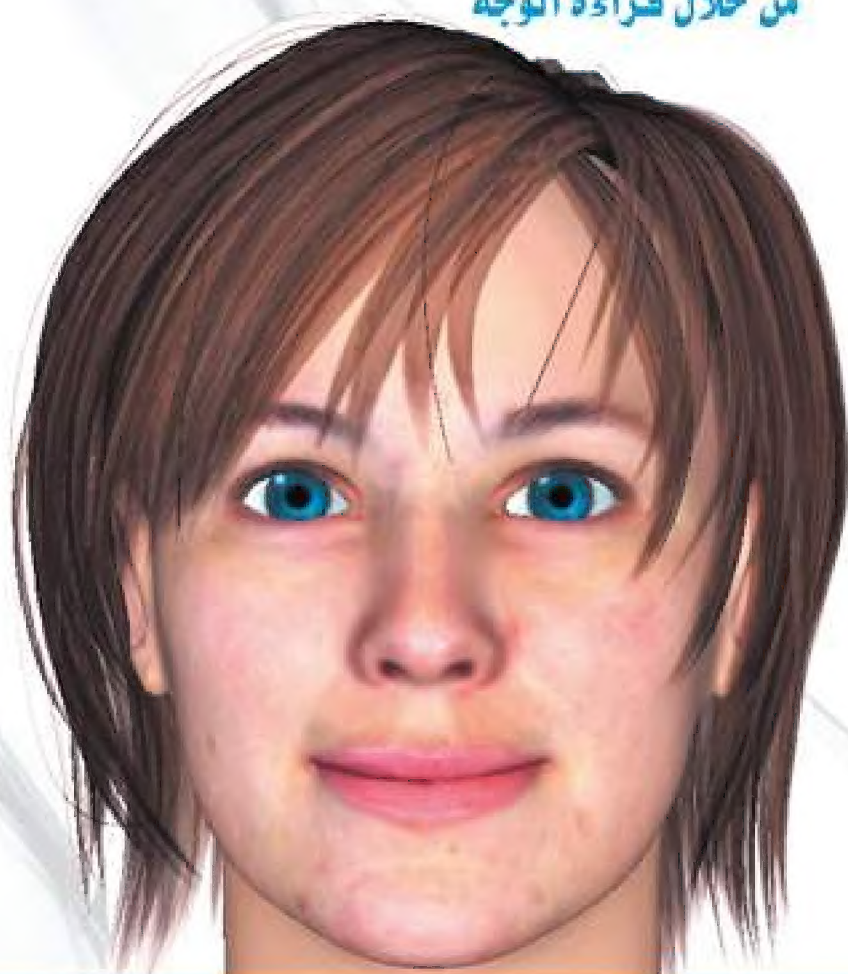
أسرار الوجوه
في التعامل مع الآخرين

إستراتيجية التعامل والتواصل الفعال في اللقاء الأول

من خلال قراءة الوجه





أحمد رياض

الفهرس

تــمهيد

المقدمة

تخيل قدرتك على فهم الآخرين، وإدراك ميولهم ومحفزاتهم الشخصية بمجرد النظر إلى وجوههم، سواء كُنت تعرفهم من قبل أو كان هذا هو اللقاء الأول لكم، فإنه يمكنك باستخدام قراءة الوجه (البيرسونولوجي) تحديد أفضل إستراتيجية ممكنة للتعامل والتواصل مع الآخرين بناءً على شخصية كل منهم بالتحديد، وليس على وجه العموم، إنها قوة كبيرة جدًّا، أليس كذلك . . ؟!

يسعى هذا الكتاب لإعطائك المعرفة والمهارات الضرورية التي تساعدك على تغيير بعض مظاهر تعاملاتك المعتادة من أجل الحصول على أسلوب جديد أكثر نجاحًا وفعالية في التعامل مع الآخرين؛ وذلك من خلال التعرف على نواحي شخصيتهم بملاحظة وقراءة ملامحهم الوجهية؛ ومن ثَمَّ التعامل مع كل شخص طبقًا لطبيعته وسلوكياته، وليس المقصود بالتغيير هو التغيير الكامل لشخصيتك، ولكن المقصود هو التحلي ببعض المرونة في تعاملاتك.

والمرونة هي القدرة على ملائمة سلوكياتك بعض الشيء بهدف جعل الآخرين يشعرون براحة أكثر في التعامل والتواصل معك، فلا يكفيك فقط أن تُميِّز الفروقات في السمات والسلوكيات المختلفة للآخرين، بل يتطلب الأمر منك أن تُكيِّف سلوكك في ردود أفعالك وطباعك طبقًا لما يتناسب مع شخصية الآخرين.

ستحتاج فقط إلى قدر من الاستعداد لكي تتطلع إلى العالم من حولك بطريقة مختلفة قليلاً عما اعتدت عليه، فعلى أي حال نحن نتواصل بالرغم من اختلافاتنا، ولكن المراد هو رفع فاعلية التواصل مع الآخرين وتطويره.

وسيصبح لديك حرية الاختيار، فبمجرد أن تفهم بشكل أفضل السمة التي تؤثر على تعاملاتك مع الآخرين، يمكنك أن تقرر ما إذا كنت تريد تغيير حياتك للأفضل أم لا ... الأمر متروك لك.

المجموعة الأولى

مجموعة سمات اللقاء والتحية

تشتمل هذه المجموعة على السمات التالية:

الاندماج الاجتماعي.

العقلية الجدية.

مقدار العزل المادي.

الثقة الفطرية بالنفس.

تمهيد :

يمثل بناء الألفة وكسب الثقة المتبادلة مع الآخرين خطوة مهمة جدًا في بداية اللقاء والتعاملات، وذلك تمهيدًا لجميع مراحل عملية التواصل والحوار فيما بعد، فسواء كُنّا نتواصل مع صديق قديم أو شخص غريب عنّا أو حتى مع عميل مرتقب، فعلينا أن ندرك أن الانطباعات الأولى قد تدوم طويلاً، ولهذا نحتاج إلى بناء قدر جيد من الألفة، وأن نكسب ثقة الآخرين؛ وذلك يكون من خلال التعامل معهم في نطاق دائرة الراحة المفضلة لديهم.

وتساعدك قراءة الوجه على اكتشاف دائرة الراحة لدى الآخرين بشكل مسبق، وذلك بدون أن تتعامل معهم فعليًا، ولكن يتاح لك ذلك بمجرد ملاحظة سماتهم الوجهية، وبالتالي التعرف على جوانب شخصيتهم، مما يعطيك الفرصة لتحديد إستراتيجية التعامل الأفضل، وبالتالي يمكنك أن تحدد الطريقة المناسبة لبدء الحوار والتعامل معهم.

وفي هذه المجموعة ستتعرف على السمات الأكثر أهمية وتأثيرًا على عملية تكوين الألفة مع الآخرين وكسب ثقتهم، وكيفية تحديد دائرة الراحة المفضلة لديهم لبدء الحوار والتواصل؛ فالألفة هي التي تصنع الثقة وتدعمها.

وسوف يقوم الآخرون بالتحدث معك بحرية إذا شعروا بالارتياح والتآلف، وستضمن استمرار حالة التناغم والتفاهم معهم، وبالتالي تضمن منهم قدرًا من التفاعل والتواصل الإيجابي طوال فترة التعامل أو الحوار.

وعندما تصل إلى مرحلة كسب الثقة المتبادلة مع الآخرين، فإن فرص النجاح تزيد وتتصاعد نسبيًّا، مما يؤدي بالتبعية إلى زيادة المصداقية في إطار العلاقة، وهذا يمكنه أن يغيِّر من ملامح عملية التواصل والحوار كلها.

الاندماج الاجتماعي (التباسط أو التحفظ)

هل من الأفضل أن تبدأ اللقاء بتباسط وودٍّ وانفتاح، أم يجب أن تتعامل بقدرٍ من التحفظ والرسمية؟

وهل من تتعامل معه حسن الاختيار وانتقائي في اختياراته، أم أنه أكثر تباسطًا وتساهلاً في اختياراته؟

تعريف السمة :

مؤشر للمدة الزمنية التي يحتاجها الشخص للاختيار، أو لقبول المشاعر بشكل عام تجاه موقف أو شخص أو فكرة ما.

المؤشر الجسدي :

ارتفاع الحاجب عن العين.

يتم قياس هذه السمة بمقارنة المسافة الرأسية بين الجانب السفلي من الحاجب والجزء العلوي من فتحة العين، بالمقارنة مع الارتفاع الفعلي لفتحة العين.

فإذا كانت المسافة بين الحاجب والعين أصغر من ارتفاع فتحة العين، عندئذٍ يعتبر الحاجب منخفضًا على العين، مما يدل على أن هذا الشخص متباسط وودود في تعاملاته، وكذلك لا يدقق كثيرًا في اختياراته؛ لأنه يتقبل الأشخاص والأشياء بسرعة.

أما إذا كانت المسافة بين الحاجب والعين أكبر من ارتفاع فتحة العين، عندئذٍ يعتبر الحاجب مرتفعًا عن العين، مما يدل على أن هذا الشخص متحفظ ورسمي في تعاملاته، وكذلك حسن الاختيار والانتقاء؛ لأنه يحتاج إلى مدة زمنية كبيرة ليتقبل الأشخاص أو الأشياء.

إن ملاحظتك لهذه السمة هو عامل هام جدًّا في زيادة قدرتك على تكوين انطباعات أولية جيدة، وتساعدك على فهم درجة التحفظ أو الود لدى الآخرين، وكذلك تعطيك فكرة جيدة عن مقدار المساحة الشخصية التي يفضلها الآخرون، وبالتالي يصبح من اليسير أن تحدد الأسلوب الأفضل لكي تقدم نفسك وتحيي الآخرين وتتعامل معهم لأول مرة.

حاجب منخفض على العين

المتباسط

مفتاح الشخصية :

متباسط وودود في تعاملاته.

أقل انتقاء وأكثر تقبلاً.

لتتعامل معه :

كن أكثر تباسطاً ووداً.

لا تضيع وقتك في التعاملات الودودة فقط.



الشخص الذي يكون الحاجب لديه قريبًا من عينه يكون أكثر وداً وأقل تحفظاً ورسمية وانتقاءً، فهو متباسط، وغير رسمي، ويستمتع بالحميمية في تعاملاته، ويعامل الآخرين وكأنه يعرفهم من فترة طويلة، حتى لو كانت هذه أول مرة يلتقي بهم، وقد لا يستاء من رفع الكلفة، وربما ينادي الآخرين باسمهم الأول وكأنهم أصدقاؤه، وقد يميل إلى التواصل بشكل بدني، فقد تجده يربت على كتفك، أو يلمزك في ذراعك، ويتعامل بتباسط مع مفهوم المساحة الشخصية.

وهو احتماعي وودود ومن السهل التعامل معه بحرّية، وعلى الرغم من أنه يبدو كأنه يقيم صداقات بسرعة مع الغرباء، لكنه قد لا يأخذها دائمًا بالجدية اللازمة لاستمرار هذه العلاقة، فهذه هي طريقته الودودة في التعامل والتواصل، وليس أكثر من هذا، وهذا قد يربك ويحير الآخرين.

ويبدو أقل انتقاءً، وتدقيقاً، وأكثر تقبلاً، وانفتاحاً تجاه ما حوله أو من حوله من أشخاص، أو أشياء، أو مقتنيات، أو خدمات.

إذا كانت لديك هذه السمة :

عليك أن تراعي قواعد التعامل والحديث، ولا تفرط في التعامل بحميمية، خصوصًا مع من تقابلهم لأول مرة، وحافظ على المسافات الشخصية للآخرين.

توقف وفكر للحظة، هل أقوم الآن باقتحام المساحة الشخصية للآخرين، وهل أفرط في التعامل بحميمية؟

وعند الحاجة، يمكنك أن تستعين بشخص ما لينتقي معك الأغراض والمشتريات.

لتتعامل مع من لديه هذه السمة :

توقع أن يكون اللقاء والترحاب أكثر ودًا ودفئًا وتواضعًا، وقد يعاملك وكأنه يعرفك من فترة طويلة، فحاول أن تبادر بالتحية والمصافحة، وتماشى مع طريقته الودودة، وابتسم أكثر، وتساهل أكثر، واظهر بشكل أكثر تواضعًا وانفتاحًا، وتعامل بحرية وتلقائية أكثر.

ولكن احذر ألا تضيّع وقتك ووقته في التوادّ والتعارف فقط، خصوصًا إذا كان هذا لا يؤدي إلى السير تجاه اتخاذ القرارات المهمة، وعليك أن تدرك أن هذا التعامل الودود لا يعبر بالضرورة عن موافقته وتقبله لما تعرضه عليه، بل هي فقط الطريقة التي يفضل أن يتعامل ويتواصل بها.

في المبيعات : ادعمه وساعده أكثر في اختياراته وانتقاء ما يناسبه، ووضح له الفروقات بين المنتجات، ووضح له مدى ملاءمة المنتجات والخدمات المختلفة له.

يدعم ظهور السمة :

حدقة العين الكبيرة.

العيون البارزة.

العيون البراقة.

الشعر والجلد السميكان.

يضعف ظهور السمة :

حدقة العين الصغيرة.

العيون الغائرة.

العيون الباهتة.

الشعر والجلد الناعمان.





حاجب مرتفع عن العين

المتحفظ

مفتاح الشخصية :

متحفظ ورسمي في تعاملاته.

حسن الاختيار والانتقاء.

لتتعامل معه :

كن أكثر تحفظًا ورسمية.

ركز على الجودة.



الشخص الذي يكون الحاجب لديه مرتفع عن عينه يكون متحفظًا ورسميًا في تعاملاته، خصوصًا مع الأشخاص الذين يقابلهم لأول مرة، وهو يحافظ على وقاره ومكانته وحدوده الشخصية، ويستاء من رفع الكلفة.

وقد يبدو للآخرين كما لو كان باردًا أو غير ودود في تعاملاته الاجتماعية خصوصاً عند التعامل مع الغرباء عليه، ويبدو غير مرتاح من التعاملات الودودة المتباسطة أو العفوية من الآخرين وخصوصًا في اللقاء الأول؛ ولهذا قد تجده يقول: "انظر كيف يتباسط في الحديث معي، وكأنه يعرفني منذ فترة، هذا غير لائق تمامًا".

ولديه قواعد ومقاييس عالية في حياته وتعاملاته، ويتسم بقدر أكبر من الانتقائية في اختيار مقتنياته أو عند القيام بعملية الشراء أو في طبيعته لاتخاذ القرارات بشكل عام، ويبدو حسن الاختيار ولا يقبل إلا بالأفضل أو الأرقى، وقد يفضل عدم الاختيار أو الشراء على أن يقبل بشيء غير ملائم له تمامًا، وهو يحتاج إلى بعض الوقت لكي يتقبل الآخرين، أو الأراء، أو المنتجات والخدمات المعروضة عليه.

إذا كانت لديك هذه السمة :

تعوّد أن تكون بشوشًا ومبتسمًا، وأظهر الجانب الأكثر لطفاً وودًا لديك، وتعلّم أن تجعل الآخرين يشعرون بأنهم مرحب بهم.

توقف وفكر للحظة، ماذا سيعتقد الآخرون عني إذا بدوت متحفظًا أو باردًا، وكيف سيعاملوني، وما هي الصورة التي ستنطبع في أذهانهم عن شخصيتي؟

لتتعامل مع من لديه هذه السمة :

توقع أن يكون اللقاء والترحاب أكثر تحفظًا ورسمية، فلا ترفع الكلفة بينكم، ولكن حافظ على الرسميات والألقاب الاجتماعية والمساحات الشخصية، فقد يشعر بغضاضة في نفسه إذا ذكرت اسمه بدون ألقاب، وتذكر أن تحترم حدود الحيز الشخصي له، فمثلاً مد يدك لتحيته، ثم اخط خطوتين إلى الخلف، ودعه يأخذ المبادرة عندما يشعر هو بالارتياح تجاهك، وراقب ردود أفعاله حتى تلاحظ أي بادرة للقبول والتوافق بينكم، واعمل على دعم وتشجيع هذه البادرة؛ لزيادة مقدار الودّ والتآلف بينكم.

في المبيعات : ركز في حديثك على جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها، وكيف أنها منتقاة من بين العديد من البدائل الأخرى الأقل منها جودة، ولا تضغط عليه أو تستعجله في الاختيار والانتقاء أو اتخاذ القرار، ولكن دعه يأخذ وقته وحريته.

يدعم ظهور السمة :

حدقة العين الصغيرة.

العيون الغائرة.

العيون الباهتة.

الشعر والجلد الناعمان.

يضعف ظهور السمة :

حدقة العين الكبيرة.

العيون البارزة.

العيون البراقة.

الشعر والجلد السميكان.





الخاتمة

في النهاية

والآن بعد أن أكملت قراءة هذا الكتاب المبسّط عن قراءة الوجه (البيرسونولوجي)، سيصبح لديك الآن ذاكرة بصرية وترابطية لهذه السمات ومدلولاتها، وستمتلك معرفة لا تقدر بثمن، تلك المعرفة التى سعى إليها العلماء والفلاسفة القدامى، كيف تفهم الآخرين بمجرد النظر إليهم!!

وكما رأيت فلكل منا العديد من المهارات الرائعة والتي ربما لم تبدأ في اكتشافها إلا بعد تصفحك لهذا الكتاب، ومن خلال قراءة الوجه (البيرسونولوجي) تصبح هذه القدرات والمهارات الشخصية واضحة تمامًا ومن السهل ملاحظتها وتنميتها وتطويرها بقليل من الوعي والمرونة.

ولا بد أنك لاحظت أن الحياة الآن أصبحت أكثر اثارة بكثير، وخاصة مع أقرب الناس إليك، فمن الآن ستنظر إلى عائلتك وأصدقائك وزملائك فى العمل بطريقة مختلفة وجديدة تمامًا، وستجد أن معدل نجاح علاقاتك وتعاملاتك مع الآخرين سيزيد ويتطور تدريجيًّا، وستقوم بتحسين النواحي المختلفة لحياتك الاجتماعية بشكل كبير.

وعلاوة على ذلك، ستصبح أيضًا مثالاً وقدوة لأصدقائك وأحبائك، وربما ستقوم بدور المرشد الاجتماعي أو خبير التعاملات والعلاقات العامة، وستدعوهم لتوسيع نطاق فهمهم حول النواحي المثيرة للدهشة في تعاملاتهم مع رفقائهم والمقربين اليهم.

آمل أن تكون قد استمتعت بهذه النظرة المبسطة والغنية بالمعلومات على التقنية الرائدة لقراءة الوجه، والتي سعيت فيها للتركيز على أهم السمات الأكثر تأثيرًا على إستراتيجيات التعامل والتواصل مع الآخرين باسلوب سهل ومبسط، والتى من المؤكد ستساعدك فى فهم نفسك وفهم الآخرين بشكل أفضل.

عن المؤلف



أحمد رياض فوزي التمساح

مهندس معماري، حاصل على بكالوريوس الهندسة المعمارية من جامعة القاهرة سنة ٢٠٠٢م، وأعمل في واحدة من أرقى الشركات الاستشارية الهندسية في مصر.

رائد علوم قراءة الوجه في الوطن العربي، وباحث ومطور في مجال قراءة الوجه منذ ٢٠٠٧م وحتى الآن.

قارىء وجوه معتمد Certified Personologist من الجمعية الدولية لقراءة لغة الوجه Face Language International - USA.

تدربت على يد خبيرة قراءة الوجه الأولى، ورئيسة الجمعية الدولية للغة الوجه Naomi R' Tickle.

أول مدرب معتمد في الوطن العربي في مجال قراءة الوجه من عدة جهات محلية ودولية، وأول من قدم الكورس التدريبي لقراءة الوجه (البيرسونولوجي) باللغة العربية في الوطن العربي.

مدرب ومحاضر معتمد من عدة جهات محلية ودولية، وزميل للعديد من الجهات والمؤسسات التدريبية الراقية:

- بترلايف للتدريب وتنمية الموارد البشرية – بريطانيا.
- أكاديمية قادة التطوير العالمية GDL – بريطانيا.
- البورد الدولي للتدريب والتنمية البشرية ITB.
- البورد الكندي العربي للتدريب والإستشارات التربوية CAB.
- البورد العربي للتدريب والاستشارات ABTC.
- أكاديمية بناة المستقبل الدولية FBIA.
- وغيرها . .

خبير في مجال قراءة لغة الجسد، وقراءة التعبيرات الوجهية الدقيقة، وقراءة المشاعر Micro-expressions - Subtle-Expressions

خبير في علوم التنمية البشرية وتطوير الذات.

ممارس للبرمجة اللغوية العصبية NLP.

مرشد أسري وزواجي Family Consultant.

معالج سلوكي Behavior Therapist وأخصائي الصحة النفسية.

ممارس للتنويم الإيحائي Hypnosis وللغة الإقناع الضمني Hypnotica.

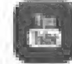
ممارس لبرنامج تنمية مهارات التفكير – الكورت CoRT.

 www.ahmedreyad.com

 arch_ahmedreyad@yahoo.com

 facebook.com/Secrets.Of.The.Face

 twitter.com/SecretsOfFaces

 youtube.com/user/reyad316

أســرار الــوجــوه™

لـ أحمد رياض

تخيل قدرتك على فهم الآخرين، وإدراك ميولهم ومحفزاتهم الشخصية بمجرد النظر إلى وجوههم، سواء كُنت تعرفهم من قبل أو كان هذا هو اللقاء الأول لكم، فإنه يمكنك باستخدام قراءة الوجه (البيرسونولوجي) تحديد أفضل إستراتيجية ممكنة للتعامل والتواصل مع الآخرين بناءً على شخصية كل منهم بالتحديد، وليس على وجه العموم.

إنها قوة كبيرة جدًا، أليس كذلك . . ؟!

يقدم لك هذا الكتاب وصفًا مبسّطا وموجزا لدلالات أهم السمات السلوكية المؤثرة على عملية التواصل والتعامل مع الآخرين، وكيفية التعرف على المؤشر الجسدي والوجهي المرتبط بهذه السمات، ومن ثمّ يقدم لك هذا الكتاب بعض النصائح لتحسين اسلوبك الشخصي في التعامل مع الآخرين، كما يقدم لك عدة إستراتيجيات للتعامل معهم طبقًا لميولهم الشخصية.

وبهذا سيصبح لديك حرية الاختيار، فبمجرد أن تتفهم بشكل أفضل السمة التي تؤثر على تعاملاتك مع الآخرين، يمكنك أن تقرر ما إذا كنت تريد تغيير حياتك للأفضل أم لا.

الأمر متروك لك. . !!



أحمد رياض فوزي

- مهندس معماري، وكاتب ومدّون.
- مدرب ومحاضر معتمد من عدة جهات محلية ودولية.
- رائد علوم قراءة الوجه في الوطن العربي، وباحث ومطور في مجال قراءة الوجه منذ ٢٠٠٧.
- قارىء وجوه معتمد Certified Personologist من الجمعية الدولية لقراءة لغة الوجه Face Language International.
- خبير في مجال قراءة لغة الجسد، وقراءة التعبيرات الوجهية الدقيقة، وقراءة المشاعر Micro-expressions - Subtle-Expressions.

دار العلوم للنشر - القاهرة

www.dareloloom.com